

打个电话 20分钟喝上冰镇啤酒

酒水渠道中的“EMS” “酒便利模式”挑战传统烟酒店



【现象】

打个电话,20分钟后上门 送冰镇啤酒比自己冻啤酒还快

近日,郑州的天气有些闷热,可对市民王宏斌来说却是兴奋不已,因为每当下班回到家的时候,总能喝上几瓶冰镇啤酒。

原来,在王宏斌家不远处,经七路与纬五路附近有一家“酒便利”店,打个电话20分钟后冰镇啤酒就能送来。

“起初我还有些不相信,这么热的天

再快送过来啤酒也就不凉了,体验了一次之后,结果啤酒跟刚从冰箱里拿出来的一样,这真是比自己冻冰镇啤酒还快,以后喝冰镇啤酒再也不愁了。”王宏斌说。

近日,身边的一些朋友都在说道这种连锁品牌,大家一致认为买酒水足不出户,打个电话即可搞定,真方便。这其中就有酒便利,也包括如今在郑州各区已基本完成选址的酒天地等酒水连锁品牌。

【延伸】

烟酒行曾试水新模式 资本、人员、服务受限制

新的销售模式现身郑州并非偶然。早在2008年市场中就已经出现类似的电子商务营销。如郑州114酒网、中国酒水秒杀网、河南真酒网、河南烟酒在线、郑州真酒网等。

但这些酒水销售网站的收益并不理想,郑州市酒类行业协会金分会会长、郑州称心商贸总经理宋会生就筹建了河南真酒网,他把自己商店所销售的商品放到网上,并留下电话。

“通过网站并没有卖掉多少酒,很少有人在网上直接下单,大部分是拨打网站上留的电话来咨询,然后上门挑选。”宋会生说,这也等于为实体店增加了一个销售渠道。

在谈到酒便利这种新模式时,宋会生认为,这种模式操作起来中间环节相当复杂,首先要组建呼叫中心,统一行动;其次需要大规模的开设店面,大约一个店面需要50万元;最后需要大量的服务人员上门服务,对于一般的烟酒店来说,这就是在烧钱。

【分析】

新兴电子商务配送体系 密码锁保质量、布局更快捷

如果去附近的烟酒店买,会不会买到假酒? 如果去超市买烟酒,会不会因为排队而烦恼?

实际上,这酒水销售模式的诞生,就是摸透了消费者的这种复杂的心理。

“其实,这种模式将电子商务、连锁门店、电话订购、配送服务等合为一体。”据酒便利市场营销总监杨钰岱介绍,“通俗地讲,就是设立一个呼叫中心,然后在市区内建立自己的直营店,如果消费者需要酒水,直接拨打呼叫中心的电话下订单,总部接到订单后通知就近的直营店,让店员在最短的时间内把酒送过去。”

也许有人会把这种模式看做“EMS”快

递,只不过产品把信件换成了酒类。那么连EMS有时会有差错,“酒便利”又能如何保证优质和快速呢?

河南宅乐送商贸有限公司董事长沈嘉艺认为:“能满足优质、快速配送的服务,就要做到两方面。其一,加快市内连锁店的布局,目前在郑州市内、东南西北以及市中心都有我们的门店,以大店带小店的模式逐步推进,每个店面的辐射半径在3公里以内,保证送达客户时间在20分钟左右。其二,为了提供优质放心产品,专门从德国进口一次性锁具,用在我们每次送酒的外包装上,消费者只需根据锁具上的编码和销售小票编码是否一致即可判断真伪。”

“打个电话,不到20分钟就能喝上一瓶冰镇啤酒不再是难事。”经过一年的沉浮,被人称为酒水渠道中的“EMS”的酒便利连锁品牌逐渐浮出水面,这种“电话+鼠标+店面”的立体互动商业营销模式,在方便顾客的同时,也挑战了市内各大烟酒店的敏感神经。

晚报记者 谢宽

近日,宝丰·国色清香G1979、G1984、G1989惊艳上市。其形华美、造型婉约,素手盈盈,轻姿曼妙,如同楚楚佳人,惹得众多白酒消费者争相追捧。对此,国家非物质文化遗产传承人卢振营特别对三届国家大奖荣誉的宝丰酒艺术,进行了详细解读。

典藏东方大美 邂逅上世纪甘醇

非物质文化遗产传承人解读宝丰古法酿酒技艺

从初出茅庐到非遗文化传承人

众人眼中的卢振营,是宝丰酒厂的总经理,也是酒厂最资深的酿酒师。现已年逾半百的老卢,向大家介绍酒厂大大小小的荣誉时,眼角会闪烁着晶莹的光芒,如数家珍一般。

“1979年,在全国第三届白酒评比会荣获‘优质奖’;1984年,荣获全国第四届白酒评比会‘银质奖’;1989年,宝丰酒在全国第五届白酒评比会荣获‘金质奖’,并晋升为‘中国名酒’;2008年,宝丰酒传统酿造技艺被列入国家非物质文化遗产名录……”

他的目光在各个时期的奖项中游走,一边回忆着过去数十年的往事,一边娓娓讲述起自己与宝丰酒厂的岁月故事。无数个日夜,酿酒师老卢从酒厂车间的那道门经过,监督生产,对质量把关。他用最平实的行动,书写着宝丰人一贯的执著简朴。32年光阴如梭,老卢从初出茅庐的酿酒师,成为国家非物质文化遗产传承人;从酒厂基层酿酒师,成为酒厂总经理。对此,老卢坦言说,职位虽有所变迁,职责却未曾改变,反而肩上的担子更加重了。

古法酿酒与现代工艺完美融合

据卢振营介绍,宝丰清香型白酒之所以能够在1979年摘得国家大奖,取决于宝丰史传4000余年的“清蒸二次清”古法工艺。清蒸二次清共经历两次发酵、两次蒸馏。

经此法酿制的宝丰酒,酒体晶莹透亮、清澈如泉,闻之清香芬芳,品之甘润爽口,能极致发挥顶级清香型白酒的固有风格。此古法是清香型宝丰酒的精髓所在,世代代

的宝丰人通过师徒间的心传口授,把酿酒古法的精华发扬光大。2008年,宝丰酒传统酿造技艺被列入国家第二批非物质文化遗产名录。

近年来,宝丰酒厂与时俱进、不断开拓创新,首创了清香型白酒的严苛“四清标准”。从地域、工艺、器皿、温度四个方面,对酿酒全过程进行严格把控。

大师精湛技艺升华时代口感

经过二次窖藏、二次勾调,宝丰·国色清香G系列极致复原了上世纪80年代的国家大奖品位,并呈现出超凡脱俗、自由舒展、最具东方神韵的大美。它的美,在于其色泽冰清玉洁,在于其香味清雅纯正,在于其工艺

巧夺天工,在于其内在含蓄饱满。美好的时光也许无法回归,时代的精萃却得以完美延续。宝丰·国色清香G系列,携一世芳华,穿越流金岁月,走过璀璨的历史,承袭荣耀,揭开惊世大美。 李陌

【观点1+1】

向传统烟酒店挑战

郑州市现有烟酒店两万多家,其中注册登记的有1.6万多家,营业面积在50平方米以上的有3000~5000家,但其中只有百分之二三十的盈利状况较好,而百分之五六十的是保本或微利,其余的基本处于亏损状态。

“酒便利模式”的出现,将是酒类流

通渠道上的一种新趋势,预计三到五年后,品牌化的连锁专卖将占据主导地位,一旦酒便利、酒天地等通过了市场检验,赢得了消费者信任,并锁住一大批会员消费人群,将对烟酒店的酒水销售形成冲击。

——郑州市酒类行业协会秘书长薛忠喜

对酒类销售渠道是补充 但需要时间检验

电子商务渠道的出现,对降低运营成本、减少流通环节的优势是显而易见的。这种渠道从目前的情况来看,有两个特点,一个是对酒类销售渠道的补充,其次三年之内这种渠道还有能量放大。

这种新型的渠道作为厂家愿意去尝试,不过它有着双面性,一方面是提供消费者随意选购的便利条件,而另一方面这种模式需要迈过第一关——消费者的认可。

——宝丰酒业营销总监晋育峰



首次实现新病毒 99秒查杀 金山毒霸 2012 正式公测

7月12日,国内专业杀毒软件金山毒霸2012猎豹今日正式开始公测。这款代号为“猎豹”的新版产品最大特色就是像猎豹一样快、准、狠,不仅首次实现了对全新病毒的99秒查杀,还实现了对电脑系统资源最小的占用,不到10MB的身材比许多输入法、视频播放器等还要轻巧。

据了解,金山毒霸2012可谓将速度做到了极致:软件包不到10MB,仅为同类软件平均大小的十分之一;安装时间小于10秒钟,快到令人不敢相信正在安装的是一款杀毒软件;运行时占用内存10MB,这种系统资源占用水平仅相当于可以忽略的拼音输入法!

“速度快是广大网民的迫切需求。”金山网络CEO傅盛表示。据相关统计显示,有70%-80%的网民抱怨自己的电脑运行缓慢,而其中,不得不时刻运行

的传统杀毒软件“为害”甚重,通常占用内存存在20MB-60MB,与网页浏览器、即时通信工具共同成为了占用系统资源最多的三种常用软件。

金山毒霸2012的快不仅表现在运行速度快,还体现在对任何病毒、木马、钓鱼网站的快速反应上。“对于任何未知文件,金山毒霸2012首次在行业内实现了秒级响应,95%以上的文件可在99秒内鉴定出是否安全。”傅盛介绍说,而其他杀毒软件更侧重于依赖本地对抗功能,对新病毒的反应时间一般以小时计。

业内安全专家表示,传统杀毒软件的技术方式已经步入了一个死胡同,每再进一步都会让用户的电脑缓慢得无法忍受,金山毒霸2012这种纯云端引擎的实现方式反其道而行之,必定会引领未来安全领域迈向新的发展方向。